



Responsabile vendite (m/f/x)

Età target: 35-45 anni

Superiore(i): Direzione / Lukas Gasser, Alex Gasser

Chi siamo:

“Il cliente è il nostro datore di lavoro”.

Il Gruppo Gasser è un'azienda tradizionale a conduzione familiare che da oltre 70 anni offre servizi unici e orientati al cliente nel settore dei veicoli commerciali. Con il motto “Chi smette di migliorarsi, smette di essere bravo”, ci impegniamo a fornire ai nostri clienti un servizio così eccellente da spingerli a rivolgersi attivamente a noi.

La nostra missione: Ogni giorno ci impegniamo al 110% per offrire più di un semplice prodotto: una consulenza personalizzata, partnership basate sulla fiducia e un servizio completo prima e soprattutto dopo la vendita.

I nostri valori: Orientamento al cliente, fiducia, impegno e passione duratura, innovazione costante e sostenibilità con uno sguardo alle generazioni future

In qualità di partner affidabile, offriamo nelle nostre sedi soluzioni di trasporto su misura con veicoli Iveco e Fiat Professional, nonché una rete di officine e magazzini ricambi.

Obiettivi della posizione:

• Assicurare e rafforzare la leadership di mercato

- Rafforzamento e ampliamento della posizione di Gasser come leader nel mercato nella nostra regione
- Acquisizione sistematica di nuovi potenziali clienti.
- Ampliamento delle quote di mercato nei segmenti leggeri, medi e pesanti

• Gestione strategica nelle vendite

- Sviluppo e implementazione di strategie di vendita basate su analisi approfondite del mercato e degli indicatori chiave (quote di mercato, congiuntura economica, contesto fiscale, ad esempio modelli di ammortamento).
- Garanzia di uno sviluppo sostenibile del fatturato, delle vendite e dei margini.
- Responsabilità dei risultati: responsabilità del fatturato, delle vendite e dei margini in stretta collaborazione con la direzione aziendale.

• Gestione efficiente e sviluppo del team di vendita

- Sviluppo, motivazione e coaching di un team di vendita altamente performante.
- Obiettivi chiari, monitoraggio continuo delle prestazioni e promozione delle fasi di sviluppo individuali.
- Collaborazione inter funzionale: stretta coordinazione con i reparti assistenza, post-vendita, marketing e finanza per l'attuazione coerente degli obiettivi aziendali.

• Orientamento al cliente e gestione delle relazioni

- Intensificazione delle relazioni a lungo termine con i clienti e ampliamento della rete.
- Posizionamento del marchio Gasser come primo punto di riferimento per le scelte di investimento nel settore dei veicoli commerciali/autocarri.

IVECO

GASSER

- **Osservazione del mercato e della concorrenza**

· Monitoraggio continuo delle quote di mercato e dei segmenti di clientela per una gestione mirata delle attività di vendita.

· Analisi permanente delle tendenze, degli sviluppi e delle attività della concorrenza.

· Rapida elaborazione di misure adeguate per mantenere la competitività.

- **Posizionamento strategico del marchio Gasser**

· Rappresentanza e ulteriore sviluppo del marchio "Gasser" nella vendita.

· Garanzia di un'immagine aziendale uniforme e professionale in tutte le filiali

· Rafforzamento dell'immagine in collaborazione con il reparto marketing attraverso misure orientate alla qualità e al rafforzamento della presenza sul mercato.

Il tuo profilo:

- Esperienza consolidata in posizioni dirigenziali nel settore vendite
- Profonda comprensione dei processi di vendita B2B.
- Forti capacità analitiche, in particolare nella gestione di indicatori, analisi di mercato e derivazioni strategiche.
- Ottime capacità di negoziazione, orientamento agli obiettivi e approccio pratico.
- Competenze linguistiche: tedesco (madrelingua), italiano (perfetto nella lingua scritta e parlata).
- Spirito imprenditoriale, passione, sicurezza e elevati standard qualitativi.
- Passione ed entusiasmo per i veicoli commerciali.

Ti aspetta:

- Una posizione dirigenziale di responsabilità sotto il forte marchio "Gasser", leader di mercato nella nostra regione.
- Libertà creativa per lo sviluppo del team di vendita e partecipazione attiva alla strategia aziendale.
- Un pacchetto retributivo attraente che include componenti legate al rendimento.
- Un ambiente dinamico e familiare con gerarchie piatte e processi decisionali rapidi.
- L'opportunità di entrare a far parte di una tradizione che da 70 anni punta su successo sostenibile, servizio e orientamento al cliente.

Mettiti in contatto con noi, non vediamo l'ora di incontrarvi!

Indirizzo mail: markus.stofner@gassersrl.it

Numero di telefono: 0471 553111

IVECO

GASSER